

لغة الجسد



لغة الجسد

الجزء الأول

”الوجه هو مرآة العقل ، والأعين تعترف
بأسرار القلب بدون كلمات“

القديس جيروم

المحتويات

٥	1- مقدمة فى لغة الجسد -----
٥	١.١ لماذا لغة الجسد؟ -----
٦	٢.١ إيماءات عالمية -----
٦	٣.١ كيف تقرأ لغة الجسد؟ -----
٧	٤.١ القراءة الخاطئة والتزييف -----
٨	٢ - لغة الجسد الإيجابية مقابل السلبية -----
٢٢	٣- الثقة والاحباط -----
٣٢	٤- التواصل بالأعين -----
٤١	٥- الكذب ، عدم الأمانة ، الشك والتفكير -----
٥١	المراجع -----

أهداف الدورة التدريبية

بنهاية هذه الدورة سوف تكون قادراً على :
قراءة الآخرين من خلال أجسامهم وبالتالي التواصل دون الاعتماد على
الكلمات

أهدافك:

أكتب ثلاث من أهدافك الرئيسية أدناه. ماذا تريد أن تتعلم في هذه
الدورة؟ ماذا تريد أن تكتسبه؟ ما الذي تريد أن تكون أفضل فيه؟
ماذا تحتاج؟

١

٢

٣

١ - مقدمة في لغة الجسد

الغرض :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :
إستخدام مبادئ لغة الجسد لقراءتها بشكل مجمل

تحتوي هذه الدورة التدريبية على سلسلة من الجلسات الخاصة بلغة الجسد .تركز كل جلسة على جانب واحد من لغة الجسد وكيفية إستخدامها بشكل فعال في المواقف الشخصية أو المهنية اليومية.

١.١ لماذا لغة الجسد ؟

لقد قيل الكثير عن أهمية لغة الجسد و قراءة إشارات الناس الغير اللفظية . والبحث الشامل في هذا المجال دل على أننا نستخدم مجموعة متنوعة من الإشارات العالمية في التواصل بيننا ونستطيع فهم هذه الإشارات بغض النظر عن ثقافتنا أو التربية .على سبيل المثال، يتم الإعتراف بالابتسامة عالمياً بإعتبارها علامة على السعادة بينما إيماءة الرأس إلى أعلى وأسفل يعترف بها بإعتبارها علامة على الأتفاق .أيضاً فإن فهم تأثير الإختلافات الثقافية على لغة الجسد والإشارات مهم للغاية عند التعامل مع الناس من بلدان أو ثقافات مختلفة .

في سنة 1950 ألبرت مهرابيان Albert Mehrabian الذي أجرى بحث موسع حول لغة الجسد أكتشف أنه عندما ينطوي التواصل على محتوى عاطفي ، يتم التواصل لفظياً (الكلمات) بـ ٧٪ فقط ، في حين أن التواصل صوتياً (نبرة الصوت ، الخ) يكون بـ ٣٨٪ ، و ٥٥٪ من التواصل يكون غير لفظياً . وعلى الرغم من أن نطاق البحث كان محدوداً ، ساعد هذا على تغيير وجهة نظر كثير من الناس عن أهمية لغة الجسد في مجال التواصل .

وقد أقر عالم التدريب ذلك لسنوات ، وقد يتم التعامل بهذا المفهوم أحياناً خارج السياق ليتم تطبيقه على جميع الأنواع الممكنة من التواصل .

مع ذلك ، فإن الرسالة الأساسية قابلة للتطبيق أكثر من أي وقت مضى، وهي أن لغة الجسد تلعب دوراً هاماً وخاصة في مجال التواصل العاطفي و يمكن تحسين تفاعلنا من خلال التحكم في إشارات جسمنا الخاصة مع تمييزنا تلك الإشارات من الآخرين .

إن فهم لغة الجسد تمكننا من فهم الآخرين بدقة (بغض النظر عن ما يقولون) و الحصول على ما نريد (دون الإعتماد دائماً على الكلمات)

كما إن القدرة على قراءة إيماءات الآخرين قبل تحويلها إلى كلمات تمنحك ميزة كبيرة والسبق عند التعامل مع الناس .

٢.١ إيماءات عالمية

لننظر إلى الإيماءة التالية. وهي تتألف من سحب جانبي الفم إلى أعلى وظهور الأسنان عادة. هذه الإيماءة معروفة عالمياً بالأبتساماة ويستطيع تمييزها أي شخص من أي ثقافة. ويبدو الأمر كما لو كانت هناك بعض الإيماءات متماثلة في كل واحد منا. وبالتالي يستطيع تمييزها بسهولة بغض النظر عن عوامل مثل الثقافة واللغة والتعليم أو الجنسية. ومن المؤكد إن تمييزنا للإيماءات العالمية يزيد بشكل كبير من كفاءة تواصلنا.



- إيماءة أخرى مالوفة وهي رفع الكتفين وهي تتكون من التالي :
- اليدين مكشوفة : ليس لدى أسلحة.
 - الحاجبين مرفوعين : أنا مطيع .
 - أكتاف منحنية : حماية الحلق من الهجوم .

كما ترون ، تتألف لغة الجسد من العديد من الإشارات. يجب قراءة هذه الإشارات معاً بشكل صحيح للحصول على تفسير صحيح.

٣.١ كيف تقرأ لغة الجسد؟

إستخدم القواعد الثلاث التالية في قراءة لغة الجسد :

- **القاعدة الأولى:** قراءة إيماءات لغة الجسد ككل (مجموعة من الحركات). عنقود الحركات هو عبارته عن سلسلة من الإشارات التي تشبه الجملة التي تتكون من كلمات منفردة .
- **القاعدة الثانية:** قراءة الإيماءات في السياق . بالنظر إلى الصورة التالية . هل هذا الشخص حزين أم ببساطه متعب ؟
إذا كنت تفسر إشارة الجسم خارج السياق إستنتاجك قد يكون خاطئاً بشكل كبير.



- **القاعدة الثالثة: كشف التناقض** . الجسد يتبع العقل وإنما يذهب. إذا كانت كلمات الشخص تناقض إيماءاته ولغة جسده ، فمن المرجح أنهم يخبئون مشاعرهم الحقيقية . يمكنك اكتشاف ذلك من خلال التركيز أكثر على لغة الجسد - عن الكلمات - لأنه في كثير من الأحيان يتم عرض العديد من الإيماءات دون وعي.

١ . ٤ القراءة الخاطئة والتزييف

عند قراءة لغة الجسد، أخطر دائماً من التفسيرات الخاطئة. فقد يشعر الشخص بالتعب فيستخدم بعض الإشارات التي لا ينبغي أن تفسر على أنها إشارات ملل أو عدم اهتمام . أو قد يرتدى الشخص ملابس ضيقة التي تحد من حركاته أو حركاتها ومن نوعية الإيماءات التي يفعلوها.

من ناحية أخرى، هل من الممكن تزييف لغة الجسد ؟ أنضح أنه من الصعب جداً القيام بذلك . هناك الكثير من الإشارات التي تشترك في عرض عنقود الحركات للأخرين ، وهناك العديد من الحركات الدقيقة . نحن بوعي ودون وعي نلتقط هذه الإشارات ، وبالتالي وجودها ضروري جداً لنقل المعنى الصحيح .

وعلاوة على ذلك ، يتم صدور بعض هذه الإشارات من قبل أجزاء من جسمنا والتي لا نملك السيطرة الكاملة الواعية عليها .

على سبيل المثال ، لعمل ابتسامة حقيقية تحتاج إلى خفض عدد من العضلات القريبة من العين . هذا يمكن أن يكون صعباً للغاية بالنسبة للناس العاديين ، على الرغم من إن بعض الممثلين الموهوبين قادرين على القيام بهذا النوع من الأعمال ، ولعل هذا هو السبب في أنهم يظهرون مقنعون جداً في أدوارهم.

هل هذا يعني أن عليك أن تتوقف عن استخدام هذه الإشارات أو تزويرها ؟ لا على الإطلاق. بعض هذه الإشارات سهلة التمييز وعلبك أن تكون على علم بها.

على سبيل المثال ، تعتبر الذراعين المنعقدتين في العادة خطوة دفاعية ؛ وقد تكون معناد على أن تقوم بعقد ذراعيك (عادة لديك) بينما تتحدث إلى رئيسك في العمل. فتجد إن المحادثة قد لا تكون مثمرة ، ويجب أن تفهم على الفور إن الوضعية الدفاعية الخاصة بك قد تكون سبباً في ذلك. يمكنك المضي قدماً وتصحيح الوضعية الخاص بك إلى وضعية مفتوحة لتعظيم فرص المحادثة في النجاح.

٢ - لغة الجسد الإيجابية مقابل السلبية

الغرض :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

التمييز بين وضعية الجسد المفتوحة والمغلقة وتفسيرها بشكل صحيح في السياق

صفة مهمة لإيماءات لغة الجسد وهي ما إذا كانت إيماءات ذات وضعية مفتوحة أم ذات وضعية مغلقة . الإيماءات المفتوحة مشجعة ، وترسل دعوة للتواصل وغير عدوانية . الإيماءات المغلقة دفاعية ، ويمكن بسهولة أن تفسر على أنها عدوانية . ويمكنها أن تظهر أنك تشعر بأنك تتعرض للهجوم . في هذه الدورة سوف تكتشف مجموعة متنوعة من هذه الإيماءات في سياقات مختلفة .

راحة اليد المفتوحة



وصف الوضعية (الإيماءة):

راحة اليدين مفتوحة ، الجسد في وضعية مفتوحة ، أرجل مفتوحة.

المعنى:

- لم أفلها.
- إني منفتح على الأفكار (إني منفتح لأفكارك).
- يمكنك الثقة بي.

متى تستخدم:

- عندما تريد إظهار أنك منفتح ولا تقصد أي أذى.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية:

- لاحظ وأتخذ قراراتك بالتبعية.

عقد اليدين على الصدر



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الذراعين منعقدتين على الصدر والتعبير يظهر القلق.

المعنى :

- الذراعين تستخدم كحاجز للدفاع أمام الآخرين.
- الشعور بالضعف (بأنك تحت الهجوم).
- إنى غير موافق.
- أنا غير سعيد بخصوص ذلك.

متى تستخدم :

- عندما تريد إظهار أنك مختلف مع الآخرين.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- إعطيهم شيئاً لإمساكه بأيادهم . هذا يمكن أن يكون كوب ، كتيب أو هدية ترويجية . هذا سوف يجبرهم على فتح وضعية جسدتهم .

عقد الذراعين مع ضم قبضة اليد



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الذراعين منعقدتين وقبضة اليد منطبقة ومغلقة. الوجه أحمر اللون مع ابتسامة صارمة.

المعنى :

- دفاعية وهجومية فى نفس الوقت.
- لا يعجبني ما أرى ولا بد من عمل شيئاً ما بخصوص ذلك.

متى تستخدم :

- عندما تريد إظهار أنك غير موافق بشدة سواء بوعى أو بدون وعى.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- أستخدم التواصل العاطفى والتعاطف لفهم السبب الجذري للمشكلة.
- أعرض عليهم إمساك شيئاً فى أيديهم.
- أجعلهم يتحركون من أماكنهم.

عقد الذراعين والإبهام لأعلى



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الذراعين منعقدين على الصدر مع رفع أصبعي الإبهام لأعلى . العضلات مشدودة كما لو كان يتوقع أن يهاجم .

المعنى :

- دفاعية ولكن مازال يشعر بالتفوق .
- شعور دفاعي مع شعور بالخضوع في نفس الوقت .
- مثال : موظف جديد يثق بنفسه أمامه رئيسه في العمل .
- إذا رايت ذلك في نهاية عرض تقديمي ذلك يعنى أنه يمكنك الحصول على إتفاق وإلتزام منهم . ولكن إذا رأيت الأيادي معقودة مع ضم قبضة اليد فتوقع مقاومة ورفض للعرض .

متى تستخدم :

- عندما تريد إظهار أنك تتحلى بالثقة بنفسك على الرغم من دخولك في وضع يحتمل فيه الهجوم عليك .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- أعرض عليهم إمساك شيئاً في أيديهم ، على الرغم من ذلك فإنه لاداعي لمحاولة تغيير تلك الوضعية لأنهم يظهرن إشارات إيجابية والتي يمكنك إستخدامها للحصول على قرارات بوضوح .

عقد الذراعين مع القبض على الذراع الأخرى



وصف الوضعية (الإيماءة) :

تجذب اليدين الذراعين بقوة ومقدمة الجسد محمية بشكل جيد.

المعنى :

- تذكره بمعاينة النفس .
- الموقف السلبي في إنتظار ما سوف يحدث ، مثل زيارة طبيب الأسنان ، الأطباء أو الإنتظار لرؤية الرئيس التنفيذي للعمل.

متى تستخدم :

أذا وجدت نفسك تقوم بتلك الوضعية ، فأنت تحتاج إلى تهدئة نفسك قليلاً حتى تكون بخير. تلك الوضعية سوف تظهرك بانك مدافع لذلك أنت تحتاج إلى تغييرها قبل مقابلة أى شخص.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- مشابه لتغيير وضعية الذراعين المنعقدتين ، أعرض عليهم امسك شىء في أيديهم . كوب من القهوة يعتبر حل رائع ويعطيهم دفعة من الثقة.

عقد الذراعين جزئياً



وصف الوضعية (الإيماءة) :

هذه هي نسخة مأكرة من وضعية الذراعين المنعقدتين . حيث تقوم الذراع بعبور الجسد كحاجز بينما الذراع متدلّية مما يصنع وضعية كأنك تقوم بالقيام بحضن نفسك .

المعنى :

- أحساس بالضعف عند الدخول في مواقف عصبية .
- مشهورة بين النساء عندما تكون متوترة ولكن يريدون إظهار الهدوء .

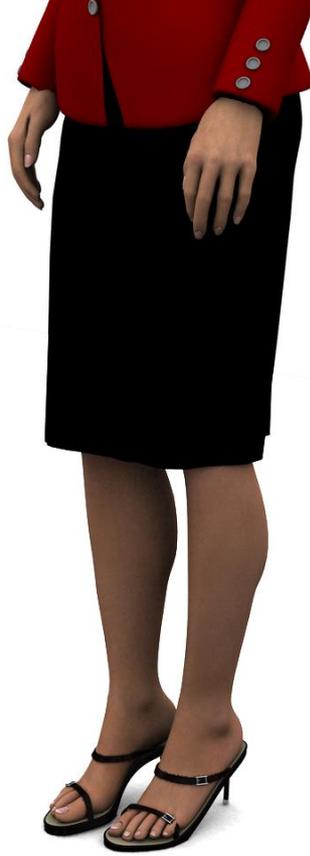
متى تستخدم :

مقابلة الغرباء في إجتماع أو مكان عام .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- أعطهم شيئاً لإمساكه في أيديهم مثل مشروب ما .
- تقدم بالمصافحة .
- حاول فتح وضعية الجسد بسؤالهم عن عمل شيئاً ما . على سبيل المثال تحسس ملمس شيئاً ما .

الأرجل محايدة



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الأرجل قريبة من بعضها البعض .مستقيمه وفي وضع محايد .

المعنى :

- ليس لدى أى تعليق .
- إظهار الإنتباه.

متى تستخدم :

- لكى تظهر أنك محايد وغير منحاز.
- وضعية مشهورة لدى النساء لكى تظهر أمام الرجال انها لا تعطى أى أشارات من جسدها (سواء إيجابية أو سلبية) .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- حاول جعلهم يتحركون على الرغم من أنه ليس من الضرورى جعلهم يغيرون تلك الوضعية .

الأرجل متباعدة



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الأرجل منفرجة عن بعضها البعض . تستخدم غالباً من الرجال عن طريق وضع الأرجل على الأرض بشكل مستقر.

المعنى :

- ليس لدى أى نية فى المغادرة.
- الأحساس بالرجولة.
- الأحساس بالتفوق.

متى تستخدم :

عندما تريد إظهار التفوق الخاص بك وحقيقة انك سوف لن تنزحزح عن موقفك .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

حاول جعله يتحرك . على الرغم من أنه فى بعض الأحيان سوف يكون من الحكمة تجنب المواجهه المباشرة .

تقاطع الأرجل أثناء الوقوف



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الأرجل متشابكة أثناء الوقوف. لتعزيز التأثير في الغالب سوف يكون الذراعين متعاقدتان أيضاً. الشخص بتلك الوضعية في الغالب سوف تجده بعيداً عن أى مجموعات من الناس.

المعنى :

- هي وسط مجموعة من الغرباء .
- هي ماتزال غير واثقة تماماً بالآخرين لذلك تأخذ وضعية دفاعية.
- بالنسبة للرجال هذا يعبر عن نقص في الثقة أو الوجود في حضور أشخاص ذو مناصب أعلى .

متى تستخدم :

غالباً ما تستخدم هذه الوضعية بدون وعي . ولا تستخدم عمداً مع الآخرين.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- كن حذراً مع التفسيرات الخاطئة . الشخص ببساطة يمكن أن يكون يشعر بالبرد أو في حاجة إلى الدخول إلى المرحاض.
- يمكنك تغيير ذلك عن طريق إظهار وضعيات منفتحة بجسدك مما يساعدهم بالشعور بالراحة في حضورك .

تشبيك الأرجل (الوضع الأوروبي)



وصف الوضعية (الإيماءة) :

وضع قدم فوق الأخرى . هذه الوضعية معتادة عند سكان أوروبا ويكمل هذه الوضعية عادة ذراعين متقاطعين .

المعنى :

- وضعية دفاعية.
- الإنسحاب من المحادثة.
- مقاومة الأفكار الجديدة .

متى تستخدم :

- عندما تريد إظهار أختلافك وعدم موافقتك .
- كن حذراً من التفسير الخاطئ عبر النظر إلى عنقود الحركات .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- حاول جعلهم يقومون بتغيير وضعية جسدكم بمحاولة جعلهم يتحركون . أسألهم أن يأتوا ويلقوا نظرة على شيء ما .
- الناس تتخذ أهم قراراتها عندما تكون مستقرة وتقف على كلا القدمين . إذا كنت تريد أن يوافقوا أو يقرروا أجعلهم يتحركون لكي يخرجوا من تلك الوضعية المغلقة .

تشبيك الأرجل (الوضع الأمريكي)



وصف الوضعية (الإيماءة) :

وضع قدم فوق الأخرى لعمل شكل ٤. هذه الوضعية تظهر أنفراج الأرجل عند الجلوس. هذه الوضعية معنادة في الولايات المتحدة الأمريكية والثقافات التي تتبع الولايات المتحدة الأمريكية عن قرب. هذه الوضعية غير معنادة في أوروبا .

المعنى :

- الغرور .
- الجدل .
- التناقس .

متى تستخدم :

- عندما تريد إظهار الثقة : وجهة نظرى فى الموضوع لن تتغير .
- لن يكون هناك أي حل وسط ، وأنا على إستعداد لمناقشات طويلة .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- إذا كنت تريد ان يروا وجهة نظرك ، أجعلهم يقومون بالتحرك للخروج من تلك الوضعية المغلقة . لأن الوضعية المغلقة فى الغالب تعنى عقل مغلق .

غلق الكاحل



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الكاحل مغلق خلف بعضهم البعض . توجد بعض الاختلافات البسيطة بين الرجل والمرأة . هذه الوضعية مصاحبة مسك الكرسي بالأيدى .

المعنى :

- كبت مشاعر سلبية.
- الشك أو الخوف.

متى تستخدم :

- فى مواجهة موقف غير مؤكد.
- غير واثق من المستقبل أو متخوف.
- الدراسات التى أجريت على الناس التى تزور أطباء الأسنان أظهرت أن ٨٨% منهم يقومون بغلق الكاحل بمجرد الجلوس فى كرسي الطبيب .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- قلل توترهم حتى يصلوا إلى الإسترخاء . على سبيل المثال إذا كان هناك حاجزاً بينكم قم بإزالته وأظهر بانك لا تريد أى أذى عن طريق إظهار لغة جسد منفتحة.
- أذهب بالقرب منهم وعاملهم بالتساوى.

الأيادي على منطقة إنفراج القدمين



وصف الوضعية (الإيماءة) :

اليدان تغطي منطقة إنفراج القدمين . وهذه الوضعية منتشرة بين الرجال.

المعنى :

- الحماية نتيجة الأحساس بالضعف.
- الافتقار إلى الثقة.
- حماية الجسم في حالة الهجوم .

متى تستخدم :

- عندما يشعر الناس بالخوف ويقوموا بإظهار ذلك عن طريق حماية أنفسهم.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- ليس من الضروري تغيير تلك الوضعية حيث أنها تقوم بإخبارك عن الكثير مما يدور بعقولهم .

٣- الثقة والاحباط

الغرض :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

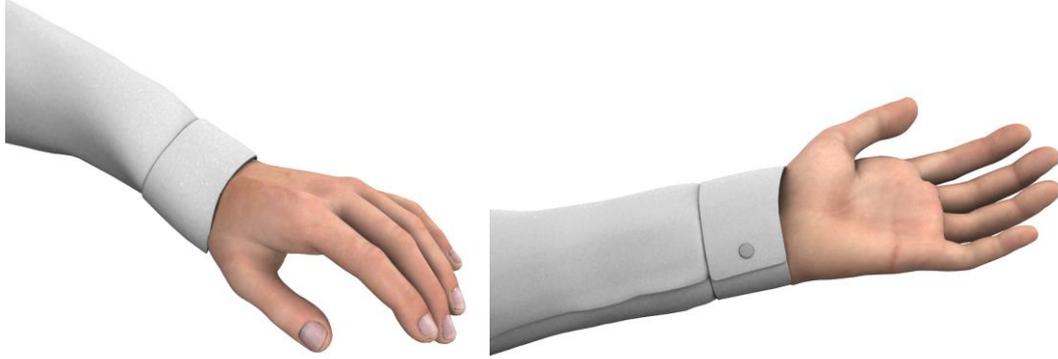
اكتشاف الإفتقار إلى الثقة في الآخرين عبر لغة الجسد واستخدام هذه المعرفة لتعزيز وضعية جسدك

الناس ترغب في إظهار ثقتهم في أنفسهم ، على الرغم من أنه في عمق أنفسهم قد تكون لديهم شكوك أو يعانون من تدني احترام الذات.

هذا يمكن أن يظهر من خلال لغة جسدهم ، ويمكن أن يتم الكشف عنه من قبل الآخرين دون وعي .من ناحية أخرى، يمكنك استخدام الإيماءات المرتبطة بالثقة لإظهار احترام الذات الخاص بك بشكل أكثر فعالية أو أظهر أن لديك الكاريزما.

في هذا الفصل ، سيتم عرض الوضعيات الخاصة بالثقة واحترام الذات وإظهار التفوق.

راحة اليد لأسفل – راحة اليد لأعلى



راحة اليد لأسفل

راحة اليد لأعلى

وصف الوضعية (الإيماءة) :

- راحة اليد لأعلى : الراحة متجهة لأعلى أو أتجاهها لأعلى.
- راحة اليد لأسفل : الراحة متجهة لأسفل أو أتجاهها لأسفل.

المعنى :

- راحة اليد لأسفل :
 - السلطة.
 - أنا المسئول عن كل شيء .
- راحة اليد لأعلى :
 - الطاعة.
 - عدم التهديد.
 - وضعية تسليم ، يمكنك الحديث الآن.

متى تستخدم :

- أستخدم راحة اليد لأسفل لتظهر أنك المسئول. تغيير وضعية راحة اليد من أسفل إلى أعلى يمكن أن يغير الطريقة التي يتعامل بها الآخرين معك بالكامل.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- إذا لم تكون تصافح الشخص الآخر ، فيوجد القليل الذي يمكنك عمله لتغيير وضعية يده فقط حاول أن لا ترهب من راحة أيديهم عندما تكون لأسفل وتذكر أن تكون منفتحاً مع الذين يستخدمون راحة الأيدي لأعلى .

المصافحات



راحة اليد لأسفل



راحة اليد لأعلى



محايد

* من وجهة نظر الشخص الذي على الجانب الأيسر.

وصف الوضعية (الإيماءة) :

عند المصافحة بالأيدي تميل الأشخاص إلى أحد هذه الوضعيات:

- راحة اليد لأعلى: عند المصافحة تكون راحة يديك إلى أعلى.
- راحة اليد لأسفل: عند المصافحة تكون راحة يديك إلى أسفل.
- المحايد : كلا اليدين متوازيين وعموديين على الأرض .

المعنى :

- مصافحة راحة اليد لأسفل تعنى مصافحة مسيطرة ، أنا المسئول .
- راحة اليد لأعلى تعنى مصافحة خاضعة ، يشرفني وأنا في خدمتكم .
- المصافحة المحايدة تعنى مصافحة التكافؤ نحن متساويين .

متى تستخدم :

- مصافحة لأسفل ، أنت تظهر تفوقك وثقتك بنفسك ، أنت المسيطر في الموقف .
- أهم استخدام لهذه الوضعية هي عندما يحاول الشخص الآخر إظهار السيطرة عليك وأنت تريد إظهار أنك على نفس قدم المساواة بل أنك لن تخضع له .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية:

- للحصول على أفضلية على شخص ما يستخدم مصافحة راحة اليد لأسفل معك ، أنظر تسلسل الوضعية الموجودة في الصفحة القادمة لكي يمكنك مواجهتها .

التحكم فى المصافحة مع الآخرين

الأقتراب مع راحة اليد لأسفل

قم بلف اليد اليمنى لأجبار راحة يده على أن تكون عموديه



مصافحة طبيعيه مع تقديم الرجل اليمنى فى البداية



أخطو للأمام بالرجل اليسرى

تسلسل الوضعية:

إذا كان الشخص الذي يصافحك يمارس المصافحة المسيطرة (راحة يده لأسفل) وكان على يسارك ، يمكنك مواجهة هذا عن طريق المضي قدماً على يسارك والدخول فى المنطقة الخاصة للشخص الآخر.

هذا أيضاً يدفع يديه فى إتجاه يمينه .ويقوم بلف راحة اليد المتجهة لأسفل وجعلها محايدة أو حتى فى الوضع الخاضع.

المفتاح فى هذا التكتيك هو أخذ خطوة إلى الأمام مع قدمك اليسرى أولاً لأن معظم الناس تخطو إلى الأمام مع أقدامهم اليمنى عند المصافحة. التوقيت هو كل شيء ، لذلك قد تحتاج إلى ممارسة هذا التكتيك مع صديق عدة مرات قبل تطبيقه على شخص ما يشعر بالتفوق.

حك الأيدي معاً



وصف الوضعية (الإيماءة) :

حك الأيدي مقابل بعضها البعض بطريقة متكررة.

المعنى :

- توقع نتائج إيجابية .
- عند حك اليدين بسرعة فالشخص يتوقع نتائج إيجابية.
- عند حك اليدين ببطء فالشخص مخادع أو مضلل أو يقوم بحساب شيء ما.
- حذار من سوء التفسير، ويمكن أيضاً أن تستخدم هذه الوضعية عند شعور شخص ما بالبرد.

متى تستخدم :

- إظهار الحماس والتوقعات أو توقع المنافع الشخصية إستناداً إلى بعض الخطط الخادعة.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- لا يمكنك عمل الكثير بخصوص هذه الوضعية . بدلاً من ذلك لاحظ ، وخذ تلك الوضعية في الحسبان عند أخذ القرارات.

الإبهام



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الإبهام يظهر عمداً للأخرين في وضعيات مختلفة. على سبيل المثال الأيدي توضع في الجيوب مع إظهار الإبهام. اليد يمكن أن توضع أيضاً أعلى الحزام (معتادة مع الرجال) بينما الإبهام يبقى ظاهراً.

المعنى :

- أنا أتحدى بالثقة .
- أشعر بالتفوق.

متى تستخدم :

- عندما تريد إظهار أنك المسئول.
- أنت عضو في جماعة أو فئة مهمة في المجتمع وتريد أن تظهر التفوق الخاص بك.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- أجعلهم يحركون أيديهم في وضع مختلف ، مثل مصافحتهم أو أعطاهم شيئاً ما مثل كوب قهوة أو أجعلهم يقوموا بفحص شيئاً ما يتضمن اللمس.

اليدان مطبقة على بعضها البعض (مضمومة)



وصف الوضعية (الإيماءة) :

اليدان مضمومتان معاً أمام الجسد. الأيدي يمكن أن توضع أعلى أو أسفل الخصر.

المعنى :

- الحرص أو القلق ، أيضاً السلوك السلبي على الرغم من الإشارات الأخرى التي تظهر الثقة.
- عند الشعور بالأحباط وخاصة في التفاوض.
- سوء فهم شائع هو أن هذه الوضعية تقرأ كدليل على الثقة ، وخاصةً إذا كان الشخص مبتسماً.

متى تستخدم :

- عندما يريد الشخص ألا يظهر قلقه بينما يستمر في محاولة إظهار الثقة. عامة كلما كانت الأيدي المشدودة أقرب إلى الوجه ، كلما كان الأحساس بالأحباط الذي يعنيه الشخص أكثر.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- مثل الحلول السابقة الخاصة بلغة الجسد المغلقة. أنت بحاجة لكي تعرض عليهم شيئاً ما لإمساكه لإجبارهم على تغيير وضعية جسدك وفك الأيدي المضمومة.

القبة (الهرم)



وصف الوضعية (الإيماءة) :
أصابع إحدى اليدين تلمس أصابع اليد الأخرى.

المعنى :

- الثقة.
- كدليل على التفوق على الآخرين.
- لدى كل الأجابات.

متى تستخدم :

- عندما تريد أن تظهر بأنك المتحكم في الأمور.
- عندما تتعامل مع طاقم وتريد إظهار أنك الأعلى مرتبة وأنتك المسئول.
- عندما يسلم خبير ما حكمه (رأيه) الذي لا يقبل الشك.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

يمكنك عرض عليهم شيئاً ما لإمساكه لإجبارهم على تغيير وضعية جسدكم.

التحفز للقيام من الكرسي (القفز من الكرسي)



وصف الوضعية (الإيماءة) :

عند الجلوس ، يظهر الشخص كأنه سوف يقفز من الكرسي. بعض الأحيان اليدين تكون موضوعة على مسندى الكرسي كما لو كان يحاول منع نفسه من القفز.

المعنى :

- أنا جاهز للعمل.
- انا مشارك في ذلك بقوة.

متى تستخدم :

- عندما تريد أن تنتهي المحادثة وتبدأ بالعمل .
- قد أكتفيت من الحديث وتريد أن تضع أنت النهاية.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

- قم بتغيير إتجاه المحادثة لكي تجعله يتفاعل أكثر معك.
- قم بإعادة عرض فكرتك.
- قم أنت بالمبادرة بإنهاء المحادثة مع تلخيص النقاط ثم أختتم حديثك.

عض (مضغ) الشفاه



وصف الوضعية (الإيماءة) :

فى هذه الوضعية الشفتين قد تكون مضمومة بشدة أو يتم العض عليها .
وضيعات عض الشفاه يمكن أن تقسم كالتالى :
عض الشفاه السفلى: الأسنان العليا تقوم بعض الشفاه السفلى.
عض الشفاه العليا: الأسنان السفلى تقوم بعض الشفاه العليا.
ضم الشفتين معاً إلى الداخل.

المعنى :

- الأحرار.
- الأحباط.
- محاولة السيطرة على النفس .
- القلق والحرص.

متى تستخدم :

عندما تشعر الناس بالأحباط أو عدم الثقة. الشفاه أسهل ما يمكن مضغه (عضه) لأنها يمكن الوصول إليها بسهولة.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

لاحظ وأتخذ قراراتك بناءً على وضعية الجسد.

٤- التواصل بالعين

“يمكنك رؤية الروح من خلال العين”

الغرض :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

قراءة الآخرين عن طريق أعينهم وعمل تأثير في الآخرين من خلال اعتماد تعبيرات محددة بالعين

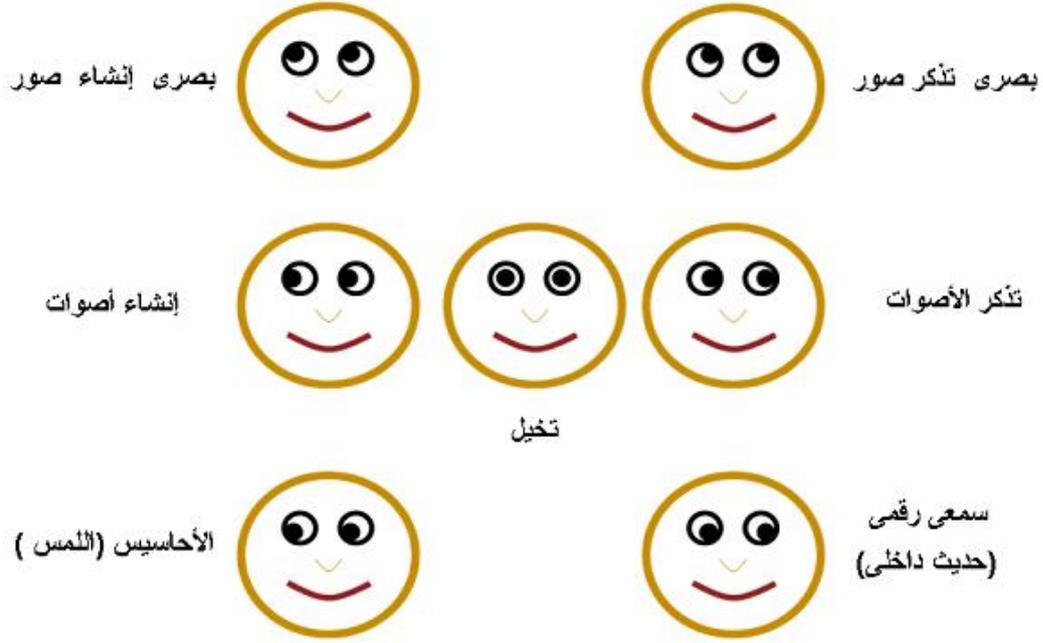
تقريباً جميع الثقافات تحوى قصائد وأدب وحكايات واصفة أهمية العيون عند التواصل مع الآخرين. في الواقع يبدو أننا لدينا عدد كبير من الخلايا العصبية مكرسة لمهمة تفسير الوجوه وفهم نوايا الآخرين فقط من خلال قراءة عيونهم. ونحن نرجع ذلك إلى ماضي التطوري وهذا العدد الكبير من الخلايا العصبية تطور لمساعدتنا على البقاء على قيد الحياة في الغابة ، وقراءة ما يدور في عقول المخلوقات الأخرى فضلاً عن غيره من البشر.

هذه الخلايا العصبية مازالت في أماكنها ومازلنا نرسل إشارات بالعين تقريباً بلا وعى و خاصة في الحالة العاطفية. الوعي بهذه الإشارات والإيماءات يمكن أن يساعد كثيراً على التواصل مع الآخرين.

مؤخراً أدى بحث واسع النطاق في هذه الجزئية إلى الكثير من التقدم في المعرفة لدرجة أننا الآن يمكننا صنع أعين مقنعة عن طريق رسومات الكمبيوتر والتي تقريباً يمكن أن تخدع أى شخص . هذا البحث فتح المجال لمناطق كثيرة حيث يمكن إستخدام هذه المعرفة لتفسير الآخرين أفضل.

في هذا الفصل سوف نستعرض إشارات العين ونتعلم كيفية تفسيرها أو استخدامها لإثراء تواصلك.

إشارات العين



الرسوم التوضيحية هي كما لو كنت تنظر إلى شخص آخر.

وصف الوضعية (الإيماءة) :

عيوننا تتكلم الكثير من الرسائل و نحن عادة ما نصنع بعض حركات العين اللاواعية عند التفكير في مفاهيم محددة كما نرى في الرسم التوضيحي السابق.

إشارات الوصول بالعين (إشارات العين) تم البحث بها ونشرها في البرمجة اللغوية العصبية. وهذه الوضعيات تعرف أيضاً بحركة العين الجانبية . (Lateral Eye Movement or LEM)

المعنى :

- الوصول إلى مشاعر معينة : العين عادة ما تذهب إلى الأسفل وإلى اليمين.
- الحديث مع النفس : العين عادة ما تذهب إلى الأسفل وإلى اليسار.
- التخيل : محاولة النظر مباشرة .

متى تستخدم :

يصنعها الشخص بلا وعى في التفكير والتذكر وكذلك أسترجاع المعلومات.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

من الصعب للغاية تزييف حركة العين . السر هو مقارنة حركة العين مع ما تسمعه وبهذا يمكنك كشف الكذب.

رفع الحاجبين بسرعة



وصف الوضعية (الإيماءة) :

يتم رفع حاجبي العين بسرعة ويرافق ذلك فى العادة بأبتسامة ثم ينزلها .

المعنى :

- التحية.
- أهلاً.
- وضعية ترحيب عالمية وهى وضعية ترحيب مشتركة مع القروء كبيرة السن .
- النجاح.

متى تستخدم :

- عندما تريد الحصول على اهتمام الآخرين.
- عندما تريد إظهار أنك معجب (تحب) الشخص وأنت سعيد بالحديث معه.
- رفع الحاجبين يجعل العينين تبدو أكبر. مثل عيون الأطفال وهذا يعطى تأثير اهتمام وحب.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

لا تستطيع ذلك .

الرأس لأسفل مع النظر إلى أعلى



وصف الوضعية (الإيماءة) :

هذا العنقود من الإشارات يتكون من عدد من الإيماءات : إمالة الرأس إلى أسفل ، تتطلع العين إلى الأعلى وتبدو أكبر وأخيراً هناك أبتساماة ووجه سعيد .

المعنى :

- الطاعة والخضوع .
- لأن الأطفال قصيري القامة. فهم يضطرون إلى النظر لأعلى للبالغين. البالغين بدورهم يعاملون من ينظر لهم بتلك الوضعية كمطيعين أو خاضعين لهم. البالغين اللذين لهم نفس الطول يمكنه محاكاة تلك الوضعية عن طريق إمالة الرأس أولاً ثم النظر لأعلى.

متى تستخدم :

هذا الوضع في العادة يستخدم دون وعي وعادة ما يعتمد على الحصول على الفوائد العملية.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

لا تحتاج بالضرورة إلى تغيير تلك الوضعية . ولكن اعتماداً على الظروف قد تضطر إلى ذلك. يمكن عمل ذلك عن طريق الجلوس في مستوى أقل من الشخص الآخر فبالتالي يضطر إلى النظر إلى أسفل.

نظرة المثلث المقلوب (المثلث للأسفل)



وصف الوضعية (الإيماءة) :

النظر إلى منطقة المثلث الموجود بين العينين والفم.

المعنى :

- لا أشعر بوجود تهديد (نظرة مسالمة).
- نحن ننظر إلى تلك المنطقة 90% من الوقت.

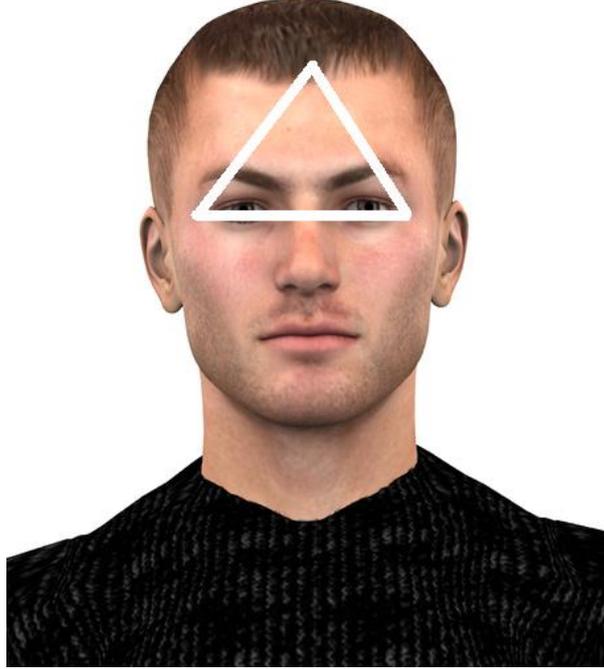
متى تستخدم :

عندما تريد أن تكون نظراتك غير هجومية .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

لا تستطيع ذلك (غير متاح عملياً).

نظرة المثلث لأعلى



وصف الوضعية (الإيماءة) :
النظر إلى مركز المثلث الموجود بين العينين والجبهة.

المعنى :
• هذه هي نظرة السلطة والنفوذ والتي قد تكون مخيفة للغاية.

متى تستخدم :

- طالما نظراتك فوق مستوى أعينهم فانهم سوف يشعرون بأنهم تحت ضغط نظراتك .
- إستخدامها لإسكات الشخص الآخر وإخضاعه.
- أنت تسعى للسلطة.
- أستخدم تلك النظرة وأستمر بالتحديق دون أن تطرف لتعزير وضعية إظهار السلطة والتفوق ووضع الشخص الآخر تحت الضغط.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :
قم بعمل وضعية مماثلة للشخص الآخر مع تضيق عينيك والتركيز بالكليية على الشخص الآخر. وبطبيعة الحال هذا قد يؤدي إلى المواجهة لذا كن حذراً عند استخدامه وعليك أن تنتظر دائماً للهدف العام .

النظرة الجانبية



وصف الوضعية (الإيماءة) :
النظر جانبياً بزواياة العين ورفع الحاجبين قليلاً.

المعنى :

- أنا مهتم بك.

متى تستخدم :

- محاولة جذب أنتباه شخص ما وإظهار الأهتمام به .
- هذه الوضعية منتشرة بين النساء .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

فقط لاحظ وأستجيب أعتماًداً على الأهتمام الظاهر من الشخص الأخر .

نظرة نفض الغبار



وصف الوضعية (الإيماءة) :

تظهر العيون كأنها تقوم بنفض الغبار ذهاباً وإياباً وجنباً إلى جنب بينما تبقى الرأس ثابتة في موضعها لا تتغير .

المعنى :

- أخرجني من هنا .
- وضعية أحساس بالهروب .
- أحتاج مخرج .

متى تستخدم :

- قد أكتفيت وتريد أن تجد عذراً للرحيل .
- النظرة من الجانب للجانب تسمح لك بفحص البيئة المحيطة بك سريعاً والبحث عن طريق للخروج كذلك .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

إذا كنت تعتقد أن شخص ما يبحث عن مخرج وكنت ترغب في عدم رحيلهم ، على الفور أشغلهم بسؤال للنظر في شيء ما . هذا يمنعهم من من البحث عن مخرج ويثير فضولهم وأهتمامهم . سوف تكسب أنت بعض الوقت ، ولكن إذا كانوا يريدون الرحيل فعلاً ، قد لا تستطيع عمل الكثير بخصوص ذلك .

رفع الحاجب مع خفض الجفن



وصف الوضعية (الإيماءة) :

يتم رفع الحاجبين في حين يتم خفض الجفون. قد يكون هناك حاجب مرفوع أكثر من الآخر.

المعنى :

- سوف نرى.
- دلالة على أشياء مقبلة.

متى تستخدم :

هذه الوضعية تعطي العينين حجم أكبر مما يظهرها بشكل برىء ، غامض ، كتوم وجذاب.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

فقط لاحظ وأستجيب اعتماداً على هذه الوضعية.

٥- الكذب ، عدم الأمانة ، الشك والتفكير

الغرض :

بنهاية هذا الفصل سوف تكون قادراً على :

تمييز الكذب وقراءة وضعيات تقييم القرارات قبل أخذ القرارات وإعلانها.

أستخدام رائع للغة جسد وهو وضعها في مقارنة مع ما قيل من الشخص .إذا كان هناك تناقض بين ما تسمعه وبين ما تراه فهناك احتمال كبير أن الشخص يحاول إخفاء شيء ما أو أنه غير أمين .وبالإضافة إلى ذلك ، هناك بعض الإيماءات التي يصنعها الناس عندما يفكرون أو يقومون بتقييم ما سمعوه .

الوضعيات التي يصنعها الناس أثناء تقييمهم للأمور تعطيك دليل قوى عن رأيهم . بعبارة أخرى ، قد تكون قادر على معرفة ما إذا كانوا إيجابيين أو سلبيين حول الفكرة التي سمعوها للتو قبل أن يقولوا ذلك الرأي .

في الواقع هذا أمر مفيد جداً في المفاوضات واجتماعات العمل . حيث وصولك إلى آراء من حولك مبكراً يستطيع صنع فرق كبير في النجاح والوصول إلى ما تصبو اليه .

في هذا الفصل سوف نستعرض مجموعة مختلفة من الوضعيات والتي تعبر عن تقييم القرارات وعدم الأمانة وما يتعلق بهم .

تغطية الفم



وصف الوضعية (الإيماءة) :

يتم تغطية الفم بواسطة اليدين أو الأصابع . الأطفال هم الأكثر عرضة لتغطية الفم بمجرد أن يقولوا شيئاً لم يكن من المفترض قوله كما لو كانوا يحاولون منع الكلام من الخروج جسدياً (صنع حاجز على الفم) . نفس الوضعية تطبق مع البالغين وتصبح أكثر دهاءاً عن طريق تغطية الفم جزئياً. عمل تلك الوضعية يكون أسرع في البالغين كوسيلة لتقليل وضوحها.

المعنى :

- تغطية كذبة.
- أوه لا لم يكن من المفروض قول ذلك.

متى تستخدم :

الناس دون وعي يريدون إسكات أنفسهم لأنهم يعرفون أنهم يكذبون، وأنه ذلك قد يكون له عواقب معينة.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

فقط لاحظ الوضعية وضعها في السياق الذي قيل لكي تتأكد أنك لم تخدع .

لمس الأنف



وصف الوضعية (الإيماءة) :

لمس الأنف بسرعة يمكن أن تكون حك الأنف عدة مرات أيضاً.

المعنى :

- الكذب.
- أثناء الكذب يكون النشاط العقلي مرتفع لذلك يتم ضخ الكثير من الدم إلى المخ مما يوسع الأوعية الدموية في مناطق كثيرة في الرأس من ضمنها الأنف . هذا يمكن أن ينتج إحساس بالحكة مما يؤدي إلى حك الأنف لإستيعاب ذلك.

متى تستخدم :

- عندما تكذب الناس.
- تأكد من تفسير هذه الوضعية جنباً إلى جنب مع إشارات لغة الجسد الأخرى فقد يكون الشخص مصاب بالحساسية أو لديه حساسية حمى القش (مرض يصيب الجهاز التنفسي) لذلك يقوم بلمس أنفه وهي أسباب أخرى غير الكذب .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

فقط لاحظ الوضعية وضعها في السياق الذى قيل لكى تتأكد أنك لم تخذع.

فرك الأعين



وصف الوضعية (الإيماءة) :
فرك العيون بيد واحدة أو كلا اليدين.

المعنى :

- أنت لا تريد أن ترى أو أنت لا تريد أن تعرف.
- أنت مقهور بما تراه ، أو أنه كرهه.

متى تستخدم :

- الرجال غالباً ما تفرك أعينهم بشدة.
- النساء غالباً ما تلمس أسفل أعينهم لمسسه خفيفة.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

فقط لاحظ الوضعية وأفهم لماذا يفعل الشخص ذلك.

شد الأذن



وصف الوضعية (الإيماءة) :

شد واحدة من الأذن ، شد شحمة الأذن ، جعل الأذن تتحنى للأمام وتغطيها أو وضع الأصبع داخل الأذن.

المعنى :

- لا أريد أن أعرف.
- قد سمعت ما يكفى.
- هذا مشابه لما يفعله الأطفال عن طريق تغطية آذانهم لمنع ما لا يريدون أن يسمعوا ، هذه هي نسخة البالغين من الوضعية.

متى تستخدم :

- قلق أو موقف مجهد (يحتوى على الكثير من الضغط) .

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

فقط لاحظ الوضعية وأصنع إستنتاجات .

الأصابع على الوجه



مشاعر إيجابية



مشاعر سلبية

وصف الوضعية (الإيماءة) :

الأصابع موضوعة على الوجه. الأصبع قد يوضع بخفة على الوجه أو تستند الرأس على الأصابع.

المعنى :

- إذا كانت الرأس تستند على الأصابع.
- الشخص يفكر ولديه أفكار سلبية.
- إذا كانت الرأس لا تستند على الأصابع.
- الشخص مهتم بما تقول وهو ينصت.

متى تستخدم :

- تقييم حجة أو اقتراح.
- يمكن أن تكون هذه الوضعية مفيدة للغاية لمعرفة ما يدور في ذهن الشخص الآخر قبل أن يقول ذلك حتى تتمكن من إتخاذ الخطوات المناسبة بسرعة.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

لاحظ وتفاعل على حسب الوضعية التي يصنعها الشخص أمامك. إذا كنت قد قدمت أفكارك ورأس الشخص تستند على الأصابع عد وحاول عرض أفكارك له مره أخرى.

إستناد الذقن على اليد



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الذقن تستند على اليد والرأس يمكن أن تستند عليه.

المعنى :

- التفكير والتقييم.
- أنظر إلى عنقود الحركات ، إذا كانت الوضعية مصحوبة بوضعية جسد منفتحة الشخص في الغالب يصنع قرار إيجابي. على الجانب الآخر إذا كان الشخص يقوم بتشبيك يداه وقدميه بعد هذه الوضعية ، هو في الغالب قرر أنه لا يحب ما يسمعه.

متى تستخدم :

- تم سماع القصة وهناك قرار على وشك أن يتخذ.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

لاحظ وأستجيب بناءً على عنقود الحركات الذي تم توصيله.

زم الشفاه



وصف الوضعية (الإيماءة) :

الشفاه مجعدة فى شكل مستدير وأحياناً تكون الحاجبين متقلصة.

المعنى :

- الخلاف.
- فكر محسوب.
- إرسال رسالة معارضة.

متى تستخدم :

- الشخص غير واثق من محتوى ما يسمعه. يريد أن يخفى مشاعره وهو ما يزال متشكك.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

إذا رأيت هذه الوضعية وأنت فى موقع تحتاج فيه إلى إقناع الآخرين. هذا يعنى أنك فى حاجة إلى العمل أكثر لتقديم أفكارك من زاوية أخرى.

هز الرأس



وصف الوضعية (الإيماءة) :

هز الرأس أفقياً مع التركيز على كلا الجانبين اليمين واليسار.

المعنى :

- هز الرأس بسرعة.
- أنا مختلف معك وأريد أن أتولي دفة المحادثة للتعبير عن رأيي.
- هز الرأس ببطء.
- لا أصدق ما أسمع مع أنى أشعر بالراحة فى موقعى ولا أرى حاجة لأخذ الحديث والتعبير .

متى تستخدم :

- أنت تريد أن تظهر عدم موافقتك وتريد التعبير عن رأيك أو تريد إظهار أنك لا توافق تماماً مع ما يقال.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

إذا كنت أنت المتحدث ورأيت هذه الوضعية عند المستمعين. يجب إعطاء الأهتمام لسرعة هز الرأس . سرعة هز الرأس تعطيك فكرة عن مدى قبول أفكارك . أنت بحاجة إلى تغيير إستراتيجيتك بناءً على ما تراه.

تشبيك اليدين خلف الرأس



وصف الوضعية (الإيماءة) :

اليدين موضوعة خلف العنق والرأس إما مائلة للأسفل أو مدفوعة لأعلى. اليدين منعقدة خلف الرأس.

المعنى :

اليدين متشابكة خلف الرأس هي علامة عامة على اليأس. اليدين تحاول أن تحمي الرأس من الهجوم والرأس تستند عليهم .

• الرأس مائلة للأسفل.

- عندما يتم شبك اليدين و إمالة الرأس إلى أسفل ذلك يشير إلى أن الشخص يشعر بالذنب ، هو في حالة من اليأس ومستاء جداً.

• الرأس مائله لأعلى .

- عندما يتم شبك اليدين و إمالة الرأس إلى أعلى ذلك يشير أن الشخص يشعر بالصدمة وإنه في حاله من الإنكار أو عدم التصديق.

متى تستخدم :

تشبيك اليد عادة يحدث عندما يكون الأشخاص في المواقف العصبية أو حين يشعرون باليأس. على سبيل المثال نرى تلك الوضعية في خسارة ركلات الجزاء، خسارة الإنتخابات ، خسارة النقود في البورصة ، مشاهدة فريقك المفضل يخسر المباراة وهكذا.

كيف يمكنك تغيير تلك الوضعية :

طمأننتهم بأن هذه ليست نهاية العالم وسيكون لديهم فرصة أخرى في المستقبل.

المراجع

- Bandler, R., (1993) *“Insider’s Guide to Sub-modalities”*, Meta Publications.
- Bandler, R., Grinder, J. (1979) *“Frogs into Princes: Neuro Linguistic Programming”*, Real People Press, ISBN: 0911226192.
- Ekman, P. and Friesen, W., (1975) *“Unmasking the Face”*, Prentice-Hall, London.
- Ekman, P., (2001) *“Telling Lies”*, W. W. Norton.
- Eysenck, M. and Keane, M. (1999) *“Cognitive Psychology, A Student’s Handbook”*, Psychology Press Ltd., ISBN: 0-86377-375-3.
- James, J., (2008) *“The Body Language Bible: The Hidden Meaning Behind People’s Gestures and Expressions”*, Vermilion, ISBN: 978-0091922115.
- Mehrabian, A., (1971) *“Silent Messages”*, Wadsworth, Belmont, California.
- Pease A., Pease, B. (2004) *“The definitive book of body language”*, Orion, ISBN: 978-0-7528-5878-4
- Russo, N., (1967) *“Connotation of seating arrangement”*, Cornell journal of Social Relations
- Kuhnke. E. (2007) *“Body Language for Dummies”*, John Wiley & Sons, ISBN: 978-0-470-51291-3.
- Wainwright, G. R., (1985) *“Teach Yourself Body Language”*, Hodder & Stoughton.